2

Estrés y angustia

Afrontar la presión en el trading de forma creativa

Si planeas ser menos de lo que eres capaz de ser, probablemente serás infeliz todos los días de tu vida.

ABRAHAM MASLOW

Cuando los traders buscan coaching, una de sus demandas más frecuentes es ayuda para reducir el estrés. Se supone que cuanto menos estrés, mejor, y que si pudiesen eliminar el estrés su operativa iría bien. Pero ¿es esto cierto?

En este capítulo examinamos con mayor detalle el estrés y la angustia, así como la diferencia entre ambos. También exploramos cómo lidiar con ellos y qué respuestas son eficaces y cuáles no a las situaciones estresantes.

Uno de los grandes desafíos del coaching en una disciplina competitiva de tan alta intensidad es asegurarse de que el estrés normal y esperado no se convierta en una angustia que reduzca el rendimiento. En la práctica, esto significa distinguir entre el estrés que forma parte de la profesión del trading y el que nos generamos nosotros mismos involuntariamente.

Veamos cómo puedes hacer que el estrés funcione a tu favor en tu preparación.

LECCIÓN 11: Comprender el estrés

Es habitual escuchar consejos acerca de que los traders deberían eliminar o minimizar el estrés psicológico. Esto, por supuesto, es imposible. El mismo acto de operar requiere encuentros diarios con el riesgo y la incertidumbre. El estrés psicológico está asegurado cuando operamos en tales entornos. Si tu objetivo es un nivel mínimo de estrés, no deberías dedicarte al trading.

Muchos traders —y coaches de trading— confunden el estrés con la angustia. *No todo el estrés psicológico provoca angustia, y no todo el estrés psicológico es malo.* Si vas a prepararte a ti mismo para tener éxito en el trading, es importante que entiendas el estrés: cómo contribuye al rendimiento y cómo puede convertirse en angustia e interferir en la toma de decisiones.

Así que comencemos con un ejemplo del día a día. Estás conduciendo por una autopista en un viaje largo y te aburres un poco. De repente, se levanta viento y comienza a caer una nevada. Tu visibilidad queda enormemente reducida y puedes sentir cómo la carretera se vuelve resbaladiza. Antes de que te des cuenta, estás encorvado encima del volante, mirando atentamente a través del parabrisas y reduciendo la velocidad. Tu aburrimiento se ha convertido rápidamente en un estado de alerta. Ya no estás conduciendo con el piloto automático puesto.

Esto es el estrés psicológico: un estado físico y cognitivo intensificado que nos prepara para afrontar los desafíos. Se lo ha denominado la reacción de lucha, porque moviliza la mente y el cuerpo para evitar desafíos peligrosos o enfrentarlos. La tensión muscular, el estado de alerta y el flujo de adrenalina: estas son solo algunas señales de que hemos entrado en un estado de estrés.

Observa que en el ejemplo en el que conducimos a través de la nevada este es un estado adaptativo. Si hubieras seguido con el piloto automático, podrías no haber reducido la velocidad y no haber tomado las medidas para evitar un accidente. El estado de estrés ha movilizado tu energía —te ha sacado de tu indiferencia— para que te ocupes de la situación inmediata. Puedes darte cuenta de lo absurdo que es hablar de minimizar el estrés en una situación así: cuando uno está en medio de una nevada cegadora en un vehículo en movimiento, ¡la mente y el cuerpo *deberían* movilizarse!

El estrés es una movilización de la mente y el cuerpo; puede facilitar el rendimiento.

Pero llevemos nuestro ejemplo un paso más allá. Viví en el área de Syracuse, en Nueva York, durante más de 20 años, por lo que las nevadas me requieren un esfuerzo pero me resultan familiares. He experimentado situaciones parecidas con anterioridad y sé qué debo hacer cuando se producen. Mi estrés nunca se convierte en angustia, porque nunca percibo la nevada como una amenaza grave.

Supongamos, sin embargo, que soy de Florida y que nunca he experimentado una nevada de este tipo. He oído que en estas condiciones se producen choques en cadena y me preocupa que mis neumáticos pierdan su agarre. El temporal me resulta muy amenazador; no me siento capaz de superarlo. Mi estrés rápidamente se convierte en angustia, al tiempo que el estado de alerta se transforma en ansiedad.

Este simple ejemplo del coche ilustra que la percepción y la experiencia suponen la diferencia entre el estrés y la angustia. Cuando estudiaba en la Universidad de Duke, David Aderman y yo realizamos un experimento. Hicimos que dos grupos de personas diesen un discurso. Ambos grupos recibían comentarios negativos sobre cómo lo habían hecho. Al primer grupo se le dijo que la habilidad para hablar en público estaba vinculada con la personalidad y que no podía cambiarse. Al segundo grupo se le dijo que podría mejorar su oratoria con relativa facilidad. Al final de la sesión, el primer grupo declaró estar considerablemente más estresado que el segundo. *No eran los comentarios negativos los que generaban la angustia; era la percepción de que no eran capaces de cambiar la situación negativa.*

Nuestras interpretaciones de las situaciones convierten el estrés normal en angustia.

¿Qué tiene que ver esto con el trading? Cuando arriesgas tu capital, es como el conductor en la carretera nevada. Estarás alerta, procesando la información en tiempo real para realizar rápidamente y sobre la marcha las correcciones que sean necesarias. Si consideras que perder es una parte natural del trading, has experimentado pérdidas con anterioridad y te has recuperado de las mismas, y si has preparado mecanismos para limitar las pérdidas, es poco probable que el estrés se convierta en angustia. La operación perdedora es una mera molestia, como demorarse en el viaje por una nevada.

Pero si no aceptas perder como algo normal y natural —y especialmente si no desarrollas límites para el tamaño de tus posiciones y no introduces niveles de *stop-loss* para controlar tus pérdidas— es más probable

que el estrés de una operación que vaya en tu contra se convierta en angustia. Tu capacidad para centrarte y realizar esas rápidas correcciones sobre la marcha se verá mermada. Será como el conductor de Florida en medio de la nevada del noreste.

Los límites en el tamaño de las posiciones, los planes de trading y los niveles de stop-loss *son como los neumáticos para la nieve: puede que no parezcan muy útiles cuando las cosas van bien, pero seguro que te ayudarán a superar las condiciones adversas.* Un conductor que se vea presa del pánico en la nieve no se sentirá capaz de controlar su coche; un conductor con suficiente experiencia en la conducción bajo condiciones extremas sabe que sí puede. Del mismo modo, el trader que tiene miedo a perder no se siente capaz de controlar las pérdidas; el trader experimentado sabe que las pérdidas siempre se pueden limitar.

El desafío como tu propio coach de trading es aceptar el estrés y asegurarte siempre de que no se convierta en angustia. Un buen objetivo en el que trabajar para mejorar tu operativa es comenzar el día con unas pautas para calibrar el tamaño de tus posiciones, tus límites de pérdida por operación, tus objetivos de precios por operación y unos límites diarios de pérdidas con los que puedas vivir sin problemas. La cantidad de riesgo que estés dispuesto a aceptar en cada operación debería ser considerablemente menor que la recompensa potencial de tus objetivos de beneficios. La cantidad de dinero que estés dispuesto a perder cada día debería ser una fracción del dinero que ganes en los mejores días. Si operas con frecuencia, ninguna pérdida en una operación debería impedir que ganes dinero en ese día, y ninguna pérdida diaria debería ser tan grande que eche a perder la rentabilidad de la semana. *La preparación y la familiaridad evitan que el estrés se convierta en angustia, porque aumentan tu sensación de control.* Si planificas tus niveles de pérdidas y revisas esos planes a conciencia, te familiarizarás con ellos y estarás preparado. (Completa el cuestionario de la figura 2.1 para valorar si tu estrés se está convirtiendo en angustia.)

Si estás preparado para la adversidad, responderás con un estrés normal, no con angustia.

El trading siempre será estresante, pero el *self-coaching* asegura no tener angustia. Recuerda que tu trabajo es conservar un estado mental que mantenga altas tu confianza y tu motivación: en estas condiciones trabajarás más duro, aprenderás más e incrementarás tu cuenta de trading con el tiempo.

Eso no supone rechazar el estrés; supone crear cortafuegos entre el estrés y la angustia. La gestión del riesgo es uno de los mejores cortafuegos psicológicos.

Por favor, responde a las preguntas según la siguiente escala:

1 = muy pocas veces o nunca
2 = de vez en cuando
3 = a veces
4 = bastante/a menudo
5 = la mayoría de las veces

¿Con qué frecuencia interfieren los siguientes elementos en tu trabajo y/o en tus relaciones?

1) ¿Nerviosismo o ansiedad? _
2) ¿Un estado de ánimo decaído o deprimido? _
3) ¿Frustración o enfado? _
4) ¿Sentimientos de culpa? _
5) ¿Alcohol o drogas? _
6) ¿Discusiones o peleas? _
7) ¿Fatiga o agotamiento? _
8) ¿Problemas de sueño? _
9) ¿Dolores de cabeza o de estómago, tensión muscular? _
10) ¿Preocupaciones, pensamientos negativos? _

Nota: Incluso una única puntuación de 4 o más merece que se le preste atención y hasta una posible consulta con un profesional, y más aún si el problema viene de lejos (más de un año). También debería prestarse atención a varias puntuaciones de 3 o más. Los capítulos 4 a 6 de este libro desarrollan técnicas específicas de terapia breve que pueden utilizarse para tratar estos problemas, particularmente cuando son situacionales, no crónicos.

FIGURA 2.1. Breve cuestionario sobre la angustia

CONSEJO DE COACHING

Prepara un plan para cualquier posible fallo técnico en tu operativa: qué harás si no puedes contactar con tu broker, si pierdes la conexión a internet, si se cuelga el ordenador, si se cae el servidor del proveedor de datos. Mi puesto de trading es pequeño, pero tiene elementos de repuesto en todas estas áreas. Tengo varios brokers, varias conexiones a internet, varios ordenadores y varios proveedores de datos. Siempre tengo preparado un plan B por si falla algo cuando tengo abierta una posición. Los fallos técnicos me siguen estresando, pero no me angustian.

LECCIÓN 12: Antídotos para las presunciones tóxicas sobre el trading

Lo que esperamos de la vida da forma a nuestra experiencia emocional. Si esperamos cosas buenas, tendemos a ser optimistas y energéticos. Si esperamos resultados negativos, tendemos a sentir ansiedad. Si esperamos que el éxito se nos escape, nos sentiremos desanimados y deprimidos. Si esperamos la perfección, estaremos continuamente decepcionados con la realidad.

En gran medida, nuestras emociones son barómetros del grado en el que estamos cumpliendo o no nuestras expectativas. Este es un principio importante, porque las investigaciones psicológicas sugieren que, si nuestras expectativas son sesgadas, es probable que experimentemos emociones sesgadas.

La relación entre las emociones y las expectativas es particularmente importante para el trader que está en desarrollo. Si eres tu propio coach en trading, una de tus máximas prioridades debe ser promover el tipo de experiencia positiva que alimente tu motivación y tu esfuerzo por aprender. Los estudiantes desanimados, vencidos y asustados no son estudiantes efectivos. Si vas a mantenerte en esa zona de enfoque y concentración que maximiza el aprendizaje, debes estar *absorto* en los mercados. Y nadie puede estar absorto si está luchando con su angustia emocional al mismo tiempo.

En la línea de Ayn Rand, que animaba a las personas a «revisar sus premisas» cuando llegasen a conclusiones contradictorias («debería ser feliz» pero «no debería ser egoísta»), a continuación te pediré que revises tus expectativas, particularmente si descubres que la angustia está interfiriendo en tu aprendizaje y desarrollo. Las siguientes expectativas están entre las más tóxicas para los traders:

1. **Un buen día es un día rentable.** Se trata de una suposición y una expectativa que asegura que nuestra experiencia emocional suba y baje al ritmo de nuestras ganancias y pérdidas. Generalmente esperamos tener un buen día; al equiparar un buen día con un día rentable, nos aseguramos una decepción cuando la incertidumbre normal de los mercados nos deje en números rojos. *Un buen día es aquel en el que seguimos buenas prácticas de trading, desde una ejecución hábil a una gestión prudente del riesgo.* Algunos buenos

días traerán beneficios, otros no. Podemos operar mal y encontrarnos con un beneficio; podemos realizar una operación con una probabilidad de éxito de dos tercios y, aun así, perder dinero una de cada tres veces. *Debemos* esperar tener buenos días, si los definimos como unas buenas prácticas de trading. Si las buenas prácticas no generan ganancias con el tiempo, es posible que tengamos que modificar esas prácticas. Pero empezar a operar esperando ganancias todos los días es una fórmula para la decepción emocional.

Nunca te fijes un objetivo si no tienes el control total para conseguirlo.

2. **Trabajar más duro en el trading supone operar más a menudo.** Es decir, que si operas más ganarás más, aprenderás más y desarrollarás tus habilidades más rápidamente. El resultado es que se opera en exceso y que probablemente se transfieran, con el tiempo, los beneficios a los creadores de mercado y a los brokers. *Toda operación comienza con pérdidas.* Pierdes la horquilla entre el precio de compra y el de venta si compras y vendes con órdenes de mercado, y ciertamente pierdes la comisión de la transacción. Una pérdida de un solo *tick* por operación debido a la ejecución, además de una cuantiosa comisión minorista, fácilmente asegura pérdidas de miles de dólares a los operadores intradía, que, de otra manera, ni ganan ni pierden en sus operaciones. A medida que operamos más a menudo sin una ventaja clara en cada operación, nuestro broker se hace más rico y nosotros nos hacemos más pobres. Hacer clic para ejecutar las operaciones es una pequeña parte del proceso por el cual los traders adquieren experiencia. La mayor parte del desarrollo se produce siguiendo la formación de patrones en simulación y en tiempo real, practicando la ejecución y la salida de las posiciones sobre el papel (y en modo simulado) antes de arriesgar capital e investigando ideas de trading. Al esperar que la operativa por sí misma genere aprendizaje, aseguramos que nuestra motivación por aprender nos lleve a operar en exceso y a una pérdida tanto de capital como de motivación.
3. **Tener éxito supone vivir del trading.** He aquí otra expectativa que garantiza generar frustración y desánimo. Ningún profesional se gana la vida con su rendimiento durante esos primeros años

en los que está adquiriendo experiencia. Un golfista o un tenista pueden pasarse años en un equipo universitario o juvenil y como aficionados antes de entrar en el circuito profesional. Los actores y actrices normalmente pasan años recibiendo clases y actuando en pequeños teatros antes de ver sus nombres en las luces de Broadway. Antes de que los cirujanos se ganen la vida con su profesión, pasan varios años como estudiantes de Medicina, varios años más como cirujanos residentes y unos cuantos más practicando una especialidad. Pretender ganarse la vida con el trading desde los primeros años de exposición a los mercados es completamente ilógico. Unas expectativas más realistas serían mantener las pérdidas a un nivel razonable, cubrir costes con regularidad y mejorar los procesos de trading. *No hay ningún camino para convertirse en un experto que no requiera dedicar tiempo para desarrollar cualquier competencia.* Si esperas ganarte la vida con el trading mucho más rápidamente de lo que la gente tarda en ganarse la vida en otros campos, te estás preparando para la frustración y el fracaso.

Un excelente antídoto para estas suposiciones tóxicas sobre el trading es poner por escrito tus expectativas como parte de un diario de trading. Esto incluye tus expectativas para cada día de trading —tus metas para operar bien— *y además tus expectativas para tu desarrollo con el paso del tiempo.* Mi objetivo para mi propio rendimiento de trading es relativamente modesto: quiero ganar más que el ratio de rendimiento sin riesgo después de costes, y quiero conseguirlo arriesgando menos de esa proporción de mi capital. En otras palabras, busco una rentabilidad positiva ajustada al riesgo; eso integra mis metas de rendimiento y proceso. Estaré satisfecho si tengo un promedio de rentabilidad del 1 por ciento mensual en mi cartera arriesgando considerablemente menos.

Al centrarnos en rentabilidades ajustadas al riesgo, no solo en la rentabilidad absoluta, combinamos los objetivos de proceso y de resultados.

Esto puede que no sea un objetivo realista para ti, dependiendo de tu nivel de desarrollo y de tu apetito de riesgo como trader. Lo que es importante no son las cifras de mis objetivos, sino el hecho de que he desarrollado objetivos realistas y alcanzables para mi operativa. Si cumplo mis

expectativas, alcanzo una sensación de orgullo y realización. Si me quedo corto, puedo identificar la situación rápidamente, reducir mi exposición al riesgo y realizar las correcciones necesarias.

Una fórmula para el desarrollo positivo en el trading es la siguiente: *espera siempre tener éxito, y define siempre el éxito de tal manera que suponga un desafío, pero un desafío alcanzable.* Poner por escrito tus expectativas para el día, semana, mes y año —y asegurarse de que sean realizables— es una palanca poderosa para tu experiencia emocional como trader.

CONSEJO DE COACHING

Una gran entrada en un diario de trading: «¿Qué haría que mi día de trading fuera un éxito hoy, incluso si no gano dinero?». Esa simple pregunta nos lleva directamente a los objetivos del proceso: las cosas que puedes controlar mejor.

LECCIÓN 13: ¿Qué causa la angustia que interfiere en las decisiones de trading?

Nos entra la ansiedad y nos salimos de una buena operación antes de que tenga una oportunidad de alcanzar su objetivo de precio. Nos frustramos y realizamos una operación que contradice completamente nuestras investigaciones y nuestra planificación. Tememos perdernos una operación y entramos en el peor momento posible. Somos reacios a aceptar una pérdida en nuestro punto de *stop-loss* previsto y terminamos con una pérdida mucho mayor.

Se trata de ejemplos de comportamientos de trading de los que, como traders, todos podemos decir: «He estado ahí y he hecho eso». En el trading, al igual que en buena parte de la vida, aprendemos cometiendo los errores de los que nuestros mentores intentaron protegernos. *La clave de la longevidad es cometer esos errores al comienzo de tu desarrollo, antes de que te juegues mucho.* Los errores en los noviazgos pueden llevar a un gran matrimonio. Los errores en un simulador pueden llevarnos a un rendimiento sólido en tiempo real. Cometer tus errores cuando el riesgo es menor asegura una buena parte del éxito.

Pero ¿qué causa estos errores, en los que la agitación de la angustia interfiere en una planificación previa y en la toma de decisiones lógicas y coherentes? Tal vez si podemos descifrar esto podamos acortar un poco la dolorosa curva de aprendizaje.

Los campos de la psicología financiera y de la neuroeconomía han ayudado a entender cómo las emociones afectan a las decisiones financieras.

Si escuchamos a los traders, pensaremos que la angustia en el trading la causan los mercados. Un mercado se vuelve más lento y cotiza en un rango: esa es la supuesta causa del aburrimiento y el exceso de operativa de un trader. Un mercado cambia de dirección: eso supuestamente genera la frustración y las operaciones impulsivas de un trader. Puesto que sus emociones se ven activadas por un acontecimiento del mercado, los traders asumen que los mercados deben ser responsables de sus sentimientos. Si lo pensamos por un momento, desde luego que descartamos esta idea. Al fin y al cabo, si el mercado tuviese el poder de forzar reacciones emocionales, veríamos a *todos* los traders responder de forma idéntica en una situación parecida. Eso, sin embargo, no es lo que ocurre. No todos los traders responden a un mercado lento con aburrimiento y operando en exceso; no todos los traders se frustran y toman decisiones impulsivas cuando una posición se torna en su contra. Hay algo más, aparte de los eventos externos, en la causa de nuestras emociones.

Para que un acontecimiento del mercado genere una respuesta emocional negativa, tenemos que verlo como una amenaza. Digamos que soy un trader que ve cómo su mercado se vuelve lento y oscila en una franja estrecha a mediodía. Si lo contemplo como una oportunidad para actualizar algunas de mis ideas y prepararme para la tarde, el mercado lento no me molestará lo más mínimo. Asimismo, puedo ver el movimiento revuelto y con poco volumen como una oportunidad para tomarme un descanso de la pantalla, despejar la mente y comenzar la tarde estando fresco. Una vez más, el movimiento lento no afecta ni a mis sentimientos ni a mi comportamiento de trading.

Pero si comienzo el día diciéndome a mí mismo que debo ganar al menos varios miles de dólares cada día, entonces percibiré el mercado lento como una amenaza a mi objetivo de trading. El movimiento de precios estrecho y flexible se traduce en una falta de oportunidad, lo que

se traduce en una falta de beneficio, lo que se traduce en una falta de éxito. Es fácil entender, con este esquema mental, cómo podría terminar viendo en los mercados lentos una amenaza a mi carrera. No es extraño que el mercado lento active mi angustia y haga que opere demasiado.

Sin embargo, no es solo el mercado lento el que está provocando esa negatividad en mi estado de ánimo y mi comportamiento; es también mi *percepción* de ese mercado. La percepción es el filtro que ponemos entre los eventos y nuestras respuestas a esos eventos. Si ponemos una lente distorsionada ante nuestros ojos, veremos el mundo de forma distorsionada. Si adoptamos percepciones distorsionadas de los mercados y de nosotros mismos, experimentaremos el trading de forma distorsionada.

¿Podemos alterar nuestras percepciones?
El capítulo 6 aborda los enfoques cognitivos del cambio
que reestructuran los procesos mentales.

Entonces, ¿cómo cambiamos los filtros que convierten la experiencia normal de trading en eventos anormales?

La regla es sencilla: si no conoces tus filtros, no puedes cambiarlos. Hacerte consciente de las expectativas y creencias que moldean tu percepción es esencial para el proceso de cambiar tu percepción.

He aquí un sencillo ejercicio que puede ayudarte a ser más consciente de cualquier percepción distorsionada que pudieras tener:

Cada vez que experimentes una reacción emocional claramente negativa a un acontecimiento del mercado, pregúntate conscientemente: «¿Por qué estoy percibiendo el mercado actual como una amenaza?». Esto centra tu atención en los procesos de percepción, dándote la oportunidad de separar la amenaza percibida de la amenaza real.

Un sencillo ejemplo sacado de mi operativa reciente: quería terminar la semana con mi curva de capital en su punto máximo y me encontré con que tenía un buen beneficio en una operación larga del viernes por la mañana. A medida que la operación se movía a mi favor, subí mi *stop* al punto de entrada. La operación continuó a mi favor un poco más antes de realizar una pequeña corrección. A continuación, se movió arriba y abajo durante unos pocos minutos. Me empecé a poner nervioso con la operación, como si estuviese a punto de saltarse mi *stop*.

Rápidamente me pregunté a mí mismo: «¿Por qué estoy nervioso con esta operación? ¿Por qué estoy percibiendo la operación con tanta in-

quietud?». Un momento de reflexión y una revisión del mercado me confirmaron que la operación estaba estupendamente y que progresaba según el plan. Fue mi deseo de terminar la semana de forma rentable (tras un prolongado periodo de rendimiento plano, debería añadir) lo que propició la posible conversión de una operación rentable en una amenaza. Si todo lo que podía hacer el mercado después de la subida era moverse un par de *ticks* arriba y abajo, pensé, tal vez aquella fuera una oportunidad que *añadir* a la posición. Calibré mi riesgo/recompensa en la parte adicional de la posición (y en la operación en su conjunto, considerando mi nuevo precio medio de compra) y añadí una pequeña porción a la operación. El incremento adicional no era lo suficientemente grande como para afectar drásticamente a la rentabilidad o al riesgo de la operación, pero era un importante paso psicológico: convertí la percepción de una amenaza en una oportunidad.

La clave aquí es distinguir las amenazas *reales* —mercados que verdaderamente no se están comportando según tus expectativas— de la amenaza *percibida*. Eso requiere reflexionar sobre los mercados y sobre las suposiciones personales. En cuanto vi que la operación evolucionaba normalmente, pude cuestionar los filtros que me ponían nervioso mediante una buena operación.

Cuando piensas sobre lo que piensas adoptando
la perspectiva de un observador de ti mismo, ya no aceptas
los patrones de pensamiento negativos.

Tras identificar una percepción que convierte un evento normal en una amenaza, el siguiente reto es encontrar una oportunidad en ese evento normal. Podría sentirme amenazado por una diferencia de opinión con mi esposa, pero esa amenaza puede transformarse en una oportunidad para una comunicación fructífera y para la resolución de problemas. Podríamos sentirnos amenazados por una operación que comienza siendo moderadamente rentable pero que más tarde hace que nos salte el *stop*. Esta amenaza puede convertirse en una oportunidad para invertir nuestra posición o reevaluar nuestra visión del mercado.

Identificar la amenaza percibida; convertir la amenaza percibida en una oportunidad: he aquí un proceso de dos pasos que aborda la verdadera causa de las reacciones emocionales que distorsionan las decisiones de trading. Llevar un diario dedicado específicamente a tus pensamientos y percepciones puede ayu-

darte a estructurar este proceso de dos pasos y convertirlo en un hábito que actives en tiempo real.

CONSEJO DE COACHING

Cuando hables o envíes mensajes sobre la sesión de trading, presta atención a cómo describes los mercados: bueno, malo, tranquilo, activo. Presta atención especialmente al tono de tus descripciones. Muchas veces, tu forma de expresarte revelará si estás alineado con los mercados o peleándote con ellos. Si te empeñas en lo que crees que los mercados *deberían* estar haciendo, es más probable que te pelees con ellos cuando estén haciendo otra cosa.

LECCIÓN 14: Lleva un diario psicológico

Cuando comencé a operar, llevaba un diario a base de gráficos anotados. Buscaba todos los puntos principales de inflexión del mercado bursátil y a continuación investigaba los patrones de los indicadores y los patrones de precio y volumen que podían alertarme de cambios en la tendencia. Al cabo de un tiempo, descubrí que ciertos patrones eran recurrentes. Gracias a esas primeras observaciones, aprendí a confiar en los patrones de confirmación y discrepancia entre el número de acciones que alcanzaban nuevos máximos frente a nuevos mínimos, el TICK de la NYSE y los distintos sectores. Más tarde, a medida que obtenía nuevas herramientas, tales como Market Delta (https://www.ampclearing.com/marketdelta.html), fui ampliando esos patrones. Para mí, el diario era una herramienta para el reconocimiento de patrones. Solo después de un prolongado periodo reconociendo patrones en los gráficos pude comenzar a verlos desplegarse en tiempo real. También fue solo después de un prolongado periodo de observación en tiempo real que me sentí lo suficientemente seguro como para realizar operaciones basadas en esos patrones.

Cuando llevamos un diario psicológico, los principios de aprendizaje no son tan distintos. Al principio, el diario es simplemente una herramienta para reconocer nuestros propios patrones como traders. Estos incluyen:

- **Patrones conductuales:** Tendencias a actuar de forma particular en determinadas situaciones.
- **Patrones emocionales:** Tendencias a entrar en estados de ánimo particulares en reacción a acontecimientos concretos.
- **Patrones cognitivos:** Tendencias a entrar en patrones de pensamiento o estados de ánimo específicos frente a situaciones personales o relacionadas con el mercado.

Muchos de nuestros patrones de trading son amalgamas de los tres tipos de patrones: en respuesta a nuestro entorno inmediato, tendemos a pensar, sentir y actuar de forma determinada. A veces, estos patrones característicos van en contra de nuestros intereses. Nos llevan a tomar decisiones precipitadas y/o interfieren de forma negativa en nuestro análisis del mercado y nuestra planificación. Es en estas situaciones cuando utilizamos un diario (y otros ejercicios psicológicos) para ayudarnos a cambiar nuestros patrones de angustia.

Pero ¿por qué existen estos patrones? ¿Por qué repetiría una persona un patrón insatisfactorio de pensamiento y comportamiento una y otra vez, incluso cuando es consciente de las consecuencias? A veces los traders están tan frustrados con esos patrones negativos recurrentes que juran que están saboteando su propio éxito. Esta etiqueta negativa del problema, sin embargo, no ayuda a resolver la situación. Tan solo sirve para culpar al trader frustrado, magnificando las frustraciones.

Como destaco en mi libro La psicología del trading, *los patrones inadecuados generalmente comienzan como adaptaciones a situaciones difíciles.* Aprendemos determinadas formas de adaptarnos a acontecimientos difíciles y, al principio, puede que nos funcionen. Como resultado, estos patrones se vuelven automáticos: son interiorizados como hábitos.

Un buen ejemplo es la tendencia a culparse a uno mismo cuando hay conflictos con otros. Un niño, en un hogar plagado de discusiones y peleas, podría adaptarse a la situación culpándose a sí mismo por los problemas en vez de arriesgarse a un conflicto al culpar a otros. Más tarde en la vida, con ese patrón arraigado, incluso los conflictos normales pueden activar un sentimiento de culpa y un estado de ánimo deprimido. Una persona así podría, por ejemplo, destinar más tiempo y energía a culparse por un día con pérdidas que a aprender de las mismas.

Cuando en nuestra operativa repetimos patrones que sistemáticamente hacen que perdamos dinero u oportunidades, hay muchas probabilidades de que estemos

reproduciendo estrategias de adaptación de una fase anterior de la vida: una que nos ayudó en una situación pasada pero que hemos superado hace tiempo. La tarea, por tanto, es desaprender esos patrones y ahí es donde el diario psicológico se vuelve útil.

Al igual que utilicé el diario de trading para hacerme muy consciente de los patrones de mercado, nuestro diario psicológico nos puede alertar de los patrones repetitivos de pensamiento, sentimiento y conducta que interfieren en nuestra correcta toma de decisiones. Este diario, al igual que los gráficos anotados que mencioné, comienza con una observación: queremos repasar nuestro día de trading y darnos cuenta de todos los patrones que afectaron a nuestra operativa. El objetivo inicial no es cambiar esos patrones. Más bien, simplemente queremos ser mejores reconociendo los patrones, para que con el tiempo aprendamos a identificar su aparición en tiempo real.

El diario psicológico es una herramienta para desarrollar tu observador interno: aprender a reconocer lo que estás haciendo cuando lo estás haciendo.

Uno de mis formatos de diario favoritos divide una hoja de papel normal y corriente en tres columnas. La primera describe la situación específica de los mercados. La segunda resume los pensamientos, sentimientos y/o acciones adoptadas en respuesta a la situación. La tercera columna destaca las consecuencias de los patrones cognitivos, emocionales o de acción concretos.

Las primeras dos columnas nos ayudan a reconocer los desencadenantes situacionales de nuestros patrones. Esto nos hará más sensibles a su aparición con el tiempo. La tercera columna enfatiza en nuestra mente las consecuencias negativas de nuestros patrones. Esas consecuencias negativas podrían incluir la angustia emocional, perder dinero en una operación o la incapacidad de aprovechar una oportunidad. *Cuando vinculamos claramente los patrones inadecuados a las consecuencias negativas, desarrollamos y mantenemos la motivación para cambiar esos patrones.* Esa tercera columna debería detallar los costes del patrón recurrente: cómo interfiere, específicamente, el patrón en tu felicidad y tu éxito en el trading. Cuanto más claro tengas el patrón y su incidencia y cuanto más intensamente sientas el coste que te supone, más probable es que detectes el patrón en tiempo real y estés motivado para interrumpirlo y cambiarlo.

Por ahora, sin embargo, tu objetivo debería ser identificar los patrones repetitivos y sus consecuencias, no intentar cambiar todos esos patrones a la vez. *No puedes cambiar algo si no eres consciente de ello.* El diario psicológico es una potente herramienta para desarrollar esa conciencia y entender qué es lo que está generando tu angustia. Lleva el diario durante 30 días consecutivos, te ayudará a ver prácticamente todas las variaciones de los patrones más comunes. También comenzarás el proceso de convertir la observación de ti mismo en un hábito, un patrón positivo que puede ayudarte en la vida personal y en tu operativa.

Consejo de coaching

Comienza tu diario psicológico haciendo un seguimiento de tus operaciones individuales y centrándote en aquellas situaciones en las que tu estado mental te hizo salir de una ejecución o gestión adecuada de esas ideas de trading. En otras palabras, nos referimos a las ocasiones en las que no seguiste tus reglas de trading, no a aquellas en las que sí seguiste tus reglas y simplemente te equivocaste en tus ideas. Revive esas operaciones en tu mente —o, mejor aún, plantéate grabarte en vídeo mientras operas y observa dichas operaciones directamente— y a continuación escribe qué fue lo que te hizo saltar (columna A), lo que te estaba pasando por la cabeza (columna B) y cómo afectó a tu operativa (columna C). Toma nota de cuánto dinero te costó esa situación. Con la práctica, desarrollarás tu observador interno y comenzarás a darte cuenta de esas situaciones en el momento en que se produzcan. Esto te dará una oportunidad de crear un final distinto para el guion.

LECCIÓN 15: Presionar: cuando fuerzas demasiado para ganar

Los traders lo llaman presionar: forzar operaciones en un intento de ganar dinero. A veces toma la forma de operar con posiciones demasiado grandes; otras veces los traders presionan operando demasiado seguido. La marca característica de presionar es intentar *hacer que las cosas sucedan*. Esto está a 180 grados de una mentalidad en la que operas selectivamente, cuando las probabilidades están a tu favor. En este último estado mental,

dejas que el mercado venga a ti y esperas tu oportunidad. En el estado mental de presionar, quieres que las cosas ocurran y lo quieres ya.

La ironía de presionar es que son a menudo los traders de más éxito —los que son competitivos y tienen el empuje suficiente para tener éxito— los que sucumben a este mal. Odian tanto perder que harán lo que sea para ganar, ¡incluyendo operar mal!

El trading es un poco como pilotar un avión de combate o jugar al ajedrez: requiere una agresividad muy controlada. En el trading, el elemento de control proviene de saber cuándo los mercados presentan oportunidades y cuándo no. Una de las mejores formas de inculcar este control es operar con reglas. Pueden ser reglas relativas al tamaño de las posiciones, a los niveles de *stop-loss*, a cuándo entrar en los mercados y cuándo permanecer fuera, a operar con las tendencias, etc. *Cuando las reglas se repiten una y otra vez, se interiorizan y se vuelven mecanismos de autocontrol.* Podemos observar este proceso en los niños. Tan a menudo escuchan reglas sobre cómo respetar a los mayores o sobre la limpieza que (¡finalmente!) esos comportamientos se vuelven automáticos.

Los comportamientos correctos de trading comienzan como reglas y se convierten en hábitos.

Estos comportamientos automáticos son importantes porque no requieren un esfuerzo y una dedicación de recursos mentales. Si tuviésemos que *obligarnos* a seguir las reglas cada vez que nos enfrentásemos a alguna situación, nos agotaríamos y no podríamos prestar toda la atención debida a estas situaciones. Una de las grandes ventajas de la mente humana es su capacidad para automatizar las reglas, para que los recursos físicos y mentales puedan dedicarse plenamente a los desafíos del momento. Esto nos permite enfrentarnos a esos desafíos manteniendo el control de nosotros mismos (es decir, manteniéndonos gobernados por las reglas).

Entonces, ¿cómo conseguimos que nuestras reglas de trading sean automáticas? La respuesta es convirtiéndolas en hábitos. En algún momento de nuestras vidas, «cepíllate los dientes por la mañana» fue una regla que nuestros padres nos intentaron inculcar. Con la repetición, se convirtió en un hábito; la mayoría no necesitamos que nos recuerden la regla o una motivación especial para seguirla. Este es el tipo de automatismo que buscamos en el trading: el punto en el que nuestras reglas formen una parte

tan integral de nosotros mismos que no requieran una atención o un esfuerzo especiales.

Cuando estamos presionando para ganar dinero, la necesidad de operar desborda nuestras reglas de gestión. Normalmente presionamos en situaciones en las que estamos frustrados con nuestro rendimiento. Tal vez hemos perdido dinero, alguna oportunidad o simplemente estamos atravesando un periodo plano en nuestra curva de capital. La frustración nos lleva a intentar *crear* oportunidades, en lugar de responder a las que nos presentan los mercados.

En nuestro baile con los mercados, queremos que el mercado lidere. Cuando intentamos liderar al mercado —cuando tratamos de *predecir* lo que puede ocurrir, en vez de *identificar* lo que está ocurriendo— es más probable que no mantengamos el ritmo una vez que lleguen los siguientes movimientos de precios. Cuando estamos presionando, estamos intentando liderar a los mercados y eso tiene el potencial de convertir las pérdidas normales y los periodos planos en verdaderos desplomes.

Entonces, ¿cómo conseguimos que las reglas de trading sean automáticas? Al igual que con el cepillado de dientes, mediante la repetición. Al repetir tus reglas muchas veces, de muchas formas, gradualmente las interiorizas y las conviertes en hábitos. Vas a seguir experimentando el estrés normal de los mercados —nadie puede abolir el riesgo y la incertidumbre—, pero estarás tan arraigado en tu toma de decisiones que no podrás caer presa de la angustia.

Cuando te preparas, puedes crear oportunidades para la repetición antes y después del día de trading. Es un proceso de varios pasos:

1. **Haz una lista de tus reglas de trading más importantes.** Estas reglas deberían incluir, como mínimo, tus reglas de gestión del riesgo, descansar después de una gran pérdida o de varias pérdidas seguidas, entrar en los puntos definidos por las señales y prepararte para el día de trading. *No puedes esperar interiorizar las reglas de trading si no las has hecho explícitas antes.*
2. **Crea una rutina antes de empezar a operar en la que repases las reglas.** Practicar mentalmente es un poderoso vehículo para crear repetición. Todas tus reglas de trading pueden incluirse en un escenario visualizado que recorras mentalmente mientras te mantienes tranquilo y concentrado. Te visualizas en distintas situaciones de trading recordándote las reglas y siguiéndolas. Cuan-

to más extensas y detalladas sean las visualizaciones, más probable es que las interiorices como una experiencia realista.

Cuanto más pienses en las reglas y las practiques, más se convertirán en parte de ti. La repetición crea interiorización.

3. **Incorpora un descanso en tu día de trading para repasar tu nivel de seguimiento de las reglas.** Un descanso al mediodía, cuando los mercados tienden a estar tranquilos, es un momento perfecto para aclarar la cabeza, evaluar tu operativa hasta ese punto y recordarte lo que necesitas hacer por la tarde. Al convertir tu lista de reglas en una lista de comprobación, puedes sencillamente marcar sí o no para cada regla dependiendo de si la has seguido por la mañana. Si no has seguido una regla en particular, anota esa regla en otra hoja, pégala a la pantalla y céntrate específicamente en ese objetivo durante la tarde.
4. **Utiliza las reglas al final del día como un informe de notas.** Una revisión al final del día te informará de cómo te has desempeñado en tu preparación para el trading, tus entradas, tu gestión del riesgo y tu salida de las posiciones. Cada regla debería recibir un Sobresaliente, Notable, Bien, Aprobado o Suspenso. Todo lo que esté por debajo de un Notable debería convertirse en un objetivo explícito para la operativa del día siguiente. De esta forma, aseguras que las reglas que más necesitas que funcionen reciban la mayor atención.

Este enfoque frena la tendencia a presionar durante los periodos de frustración ayudándote a ser consciente de que te desvías de las reglas cuando esto ocurre. Con ello, es poco probable que la frustración aumente e incumplas cada vez más los buenos principios de trading. Cuando consolidas tus reglas mediante la repetición también actúas como tu propio coach de trading, evitando que la frustración afecte a tu actividad. Al fin y al cabo, podemos comenzar nuestro día un tanto frustrados (tal vez nos hemos quedado dormidos), pero eso no nos llevará a echar por tierra nuestros hábitos de higiene personal. Los patrones de comportamiento, una vez que se han automatizado, permanecen con nosotros independientemente de nuestro estado emocional. Son el verdadero autocontrol.

El buen self-coaching *consiste en la habilidad para corregir los problemas de trading. El mejor* self-coaching *consiste en desarrollar rutinas que eviten que los pro-*

blemas lleguen a producirse. Verás los resultados en tu estado de ánimo —y en la drástica reducción de operaciones con pérdidas durante días y semanas.

Consejo de coaching

No intentes interiorizar demasiadas reglas a la vez. Comienza con las reglas más importantes que te mantendrán en juego: las reglas de entrada (conseguir buenos precios), las reglas sobre el tamaño de las posiciones (limitar el riesgo por posición) y las reglas de salida (fijar objetivos de beneficios y niveles de *stop-loss* claros). Estas tres, junto con el motivo básico de tu operación, pueden escribirse o recitarse en voz alta como un plan que se convierte en tu guía para operar bajo control, en vez de presionar.

LECCIÓN 16: Cuando estás listo para dejarlo

Una de las manifestaciones de angustia más complicadas a las que se enfrentan los traders es la desesperación. He visto cómo les sucede a los mejores traders: trabajas duro, sientes como si estuvieras a punto de avanzar mucho y entonces das varios pasos atrás. Sientes como que no llegarás a ninguna parte. Estás cansado de equivocarte, de perder dinero. Esa emoción que solías experimentar al inicio de la sesión es reemplazada por temor. Es difícil seguir investigando y mantener las rutinas de preparación matutinas. Si tu cuerpo pudiese hablar, tu postura diría: «¿Para qué?». Estás listo para dejarlo.

Seamos realistas: para muchos, llega *el momento* de dejar el trading. Conozco a unos cuantos traders que lo han intentado durante años y que nunca desarrollaron las habilidades (y tal vez nunca tuvieron el talento) para simplemente alcanzar un nivel de competencia con el que cubrieran costes. Si tienes la firme intención de hacer algo —algo que hable de tus talentos, habilidades e intereses—, mostrarás un progreso significativo en tu curva de aprendizaje durante el primer o segundo año de esfuerzo. Si ese progreso no es evidente, probablemente el trading no sea lo tuyo. Déjalo y dedícate a algo que aproveche de verdad tus propias habilidades. No es abandonar, no es ser un cobarde. Es dejar una posición perdedora para tomar otra mejor: un plan de acción que es tan válido en la vida como en el trading.

Sin embargo, si progresas continuamente y demuestras una habilidad genuina a lo largo del tiempo, el desánimo y la depresión serán tus desafíos emocionales durante los periodos difíciles. Convertirte en tu propio coach de trading requiere que te guíes en los malos momentos.

Uno de mis profesores de posgrado, Jack Brehm, propuso la teoría de que la depresión es una forma de eliminar la motivación. Cuando percibimos que tenemos a nuestro alcance objetivos importantes, experimentamos de forma natural un aumento del optimismo y la energía. Por el contrario, cuando vemos que los objetivos más valiosos están fuera de nuestro alcance, la naturaleza nos proporciona los medios para suprimir la motivación. A fin de cuentas, no tendría sentido redoblar nuestros esfuerzos cuando nos enfrentamos a algo inalcanzable. Esa supresión de la motivación, que toma la forma de desánimo e incluso de depresión leve, es desagradable, pero se adapta a cada uno. Nos aleja de los propósitos que no deberíamos perseguir, lo que nos libera para otros esfuerzos que nos aporten más energía.

En este sentido, la sensación de querer renunciar contiene información útil. No es solo una emoción negativa que deba ser superada o minimizada. *El desaliento nos dice que, en ese momento, percibimos una brecha insalvable entre nuestro yo real (quién somos) y nuestro yo ideal (quién queremos ser).* Ya no percibimos que tengamos control sobre nuestro futuro: nuestra capacidad para alcanzar objetivos que son importantes para nosotros. Si vamos a ser coaches efectivos de nuestro trading, necesitamos hacer algo con esta percepción.

Nuestro yo real siempre está alejado de nuestros ideales:
la pregunta es si nosotros nos percibimos como competentes
para superar la brecha.

La primera forma de abordar la brecha entre lo real y lo ideal es considerar que, en su contexto, puede estar señalando algo basado en la realidad. Quizás una ventaja con la que contábamos en nuestro trading ya no está presente. Quizás los patrones de mercado han cambiado, de modo que lo que alguna vez funcionaba para nosotros ya no tiene el mismo potencial. En ese supuesto, nuestro sentimiento de querer dejarlo nos alerta de que quizás, siquiera temporalmente, *deberíamos* dejarlo y en su lugar centrar nuestros esfuerzos en descubrir qué es lo que está funcionando en nuestro trading y qué no. La palabra clave en esta última frase es *temporal-*